

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
“ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ”

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання курсової роботи з дисципліни
“Основи зовнішньоекономічної діяльності”
для студентів спеціальності
“Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”
напряму підготовки “Менеджмент”

Затверджено
редакційно-видавничою
радою університету,
протокол № 3 від 08.12.06

Харків НТУ "ХПІ" 2007

Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” для студентів спеціальності 7.050206 “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” напряму підготовки 0502 “Менеджмент” /Укл. І.А. Чекмасова. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2007. – 44 с.

Укладач І. А. Чекмасова

Рецензент Ю.І. Лернер

Кафедра фінансів, контролінгу і зовнішньоекономічної діяльності

ВСТУП

У зв'язку з лібералізацією зовнішньої торгівлі з кожним роком зростає кількість українських підприємств, які стають учасниками зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Тому вивчення процесів організації і управління ЗЕД має велике значення при підготовці фахівців-менеджерів у даній сфері, особливо в умовах інтеграції України до світової системи господарства з урахуванням вимог міжнародної практики. Курсова робота є важливим етапом у вивченні дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності”. Виконання курсової роботи дозволить студентам доповнити отримані теоретичні знання і практичні навички поглибленим вивченням і засвоєнням певних аспектів зовнішньоекономічної діяльності.

Курсова робота виконується студентами відповідно до навчального плану і графіка навчального процесу.

Курсова робота спрямована на розвиток самостійної творчої діяльності і аналітичних здібностей студентів. Виконання курсової роботи сприяє формуванню фахівців, які здатні вирішувати певні проблеми і завдання в сфері організації і управління ЗЕД згідно з вимогами освітньо-кваліфікаційної характеристики бакалавра з менеджменту [17]. Цілі курсової роботи обумовлені загальними державними стандартами кваліфікаційної характеристики випускника вузу з напрямку підготовки 0502 “Менеджмент” [17–19]. Загальною метою курсової роботи є більш глибоке засвоєння теоретичних знань, а також подальший розвиток практичних навичок, умінь і здібностей студентів у сфері організації й управління ЗЕД.

При виконанні і захисту роботи студент повинен виявити такі навички й уміння:

- викладати зміст роботи грамотно, логічно і послідовно з використанням спеціальної термінології;
- використовувати елементи наукового дослідження і сучасні інформаційні технології;
- знаходити, аналізувати, систематизувати й узагальнювати інформацію з су-

часних літературних джерел і Інтернет-ресурсів;

→ вибирати методи й інструменти для рішення поставленої задачі;

→ розраховувати та аналізувати економічні показники, робити узагальнення і висновки;

→ розробляти обґрунтовані рекомендації щодо вдосконалення організації і управління ЗЕД;

→ приймати обґрунтовані управлінські рішення поточного і перспективного характеру.

Крім того, студент має продемонструвати навички самостійної роботи й аналітичного мислення, а також творчого використання і подання інформації.

Спеціальні цілі і задачі курсової роботи студент визначає разом з керівником відповідно до теми роботи й освітньо-кваліфікаційної характеристики фахівця з менеджменту [17–19].

1. СТРУКТУРА І ЗМІСТ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Структура і зміст курсової роботи мають відповідати темі роботи, а також поставленим цілям і задачам. Зміст роботи слід викладати грамотно, логічно і послідовно з використанням спеціальної термінології. Загальний обсяг роботи складає 40–50 сторінок машинописного тексту. Робота оформляється згідно з вимогами діючих стандартів НТУ “ХП” до оформлення курсових робіт.

Курсова робота має таку структуру: титульний лист; завдання; зміст; вступ; основна частина; висновки; список літератури; додатки.

Титульний лист роботи оформляється відповідно до додатка 1.

Зміст роботи містить назви структурних частин курсової роботи, розділів і підрозділів з номерами сторінок.

У вступі студент обґрунтовує актуальність теми, визначає мету і задачі, які необхідно вирішити для досягнення поставленої мети.

Основна частина курсової роботи розбивається на розділи і підрозділи відповідно до смислового змісту роботи.

Перший розділ носить теоретичний характер. У ньому розкривається сутність досліджуваного процесу або явища в сфері ЗЕД, описуються його різновиди і характеристики. При виконанні першого розділу роботи необхідно:

→ вивчити і систематизувати матеріали літературних джерел за обраною темою, зокрема нормативно-законодавчої бази;

→ охарактеризувати сучасний стан і специфіку досліджуваних економічних явищ і процесів у сфері ЗЕД в Україні, окремих її регіонах, галузях тощо, а також визначити тенденції, закономірності і перспективи їх розвитку. Виявити проблеми, проаналізувати й узагальнити вітчизняний і закордонний досвід їх вирішення;

→ виявити чинники, що впливають на основні економічні показники. Визначити й обґрунтувати перспективні напрямки розвитку розглянутих процесів, дати прогностичні оцінки, визначити заходи, які сприяють підвищенню їх ефективності і вдосконаленню.

Другий розділ носить прикладний характер і спрямований на розвиток практичних навичок і умінь, якими має володіти фахівець з менеджменту ЗЕД для вирішення завдань виробничої діяльності. Другий розділ ґрунтується на теоретичних положеннях і результатах дослідження, проведеного в першій частині курсової роботи. Практична частина виконується відповідно до завдання, виданого керівником за темою роботи. При виконанні даної частини роботи необхідно:

→ показати уміння приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення в сфері організації і управління ЗЕД на рівні підприємства, регіону, галузі тощо;

→ розробити практичні рекомендації (запропонувати комплекс заходів) щодо вирішення поставлених задач і досягнення мети роботи;

→ продемонструвати прикладне застосування результатів роботи в практичній діяльності менеджера ЗЕД.

Обов'язковою вимогою при виконанні курсової роботи є узагальнення матеріалу: таблиці, графіки, розрахунки повинні супроводжуватися коментарями, аналітичними висновками. Формулювання висновків припускає опис виявлених тенденцій, розкриття причин зміни показників тощо.

Наприкінці кожного розділу підводяться підсумки окремого етапу дослідження і наводяться висновки, які узагальнюють виконану в ньому роботу.

Висновки курсової роботи мають містити основні результати дослідження із зазначенням кількісних і якісних показників. Наводяться основні положення теоретичної і практичної частин, робляться найбільш істотні висновки, формулюються рекомендації власникам і менеджерам підприємств і організацій. У висновках варто також зазначити сферу застосування результатів роботи і дати оцінку короткострокових перспектив та довгострокових тенденцій розвитку досліджуваних явищ і процесів ЗЕД.

Список літератури містить перелік джерел інформації, на які в курсовій роботі робляться посилання і виноски. Список літератури оформляється відповідно до бібліографічних вимог і має включати сучасні вітчизняні і зарубіжні видання і публікації, а також Інтернет-ресурси. Загальне число джерел інформації, використаних для написання курсової роботи, повинно бути не менше 25.

У додатках наводяться матеріали роботи, які носять допоміжний характер: звітність підприємств і організацій, інструкції, проміжні розрахунки, довідкові дані, первинна інформація тощо. У тексті роботи обов'язково повинні бути посилання на додатки.

2. ПОРЯДОК ПІДГОТОВКИ І ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Виконання курсової роботи складається з таких етапів:

1. Вибір теми курсової роботи. Тема курсової роботи повинна бути актуальною і мати зв'язок з проблемами, процесами і явищами в сфері організації і управління ЗЕД. Орієнтовна тематика курсових робіт подана в додатку 2 [6]. Вибір теми курсової роботи здійснюється студентом з урахуванням рекомендацій керівника. Забороняється виконувати роботу, тема якої не погоджена з керівником.

2. Складання плану й графіка виконання роботи. Для цього необхідно ознайомитися з літературними джерелами з обраної теми курсової роботи. Студент повинен підготувати список літератури для написання роботи і скласти план курсової роботи з назвами розділів і підрозділів. План визначає основний зміст роботи і забезпечує послідовність подання матеріалу. Кожен студент погоджує з викладачем план і календарний графік виконання курсової роботи.

3. Систематизація матеріалу, аналітична обробка даних і інтерпретація отриманих результатів.

4. Написання розділів роботи, формулювання висновків.

5. Технічне оформлення курсової роботи відповідно до встановлених вимог.

6. Перевірка роботи керівником.

7. Захист курсової роботи.

3. ПОРЯДОК ПЕРЕВІРКИ І ЗАХИСТУ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Керівництво курсовими роботами здійснюється викладачами кафедри. В обов'язки керівника входить консультування студентів, контроль за ходом виконання роботи, науково-методична допомога. Протягом семестру студент зобов'язаний систематично відвідувати консультації і представляти викладачу проміжні результати відповідно до календарного графіка виконання роботи.

Дата і час захисту курсової роботи встановлюється до початку екзаменаційної сесії. Оформлена відповідно до вимог курсова робота подається керівнику для перевірки не пізніше двох тижнів до дня встановленого захисту. У випадку невідповідності роботи встановленим вимогам вона повертається студенту із зазначенням зауважень. Після допрацювання роботи, усунення зауважень і повторного рецензування курсова робота може бути рекомендована керівником до захисту. Викладач також може здійснювати проміжне рецензування окремих розділів роботи в ході її виконання студентом.

Захист курсової роботи припускає короткий виклад студентом основних положень і висновків, відповіді на питання, бесіду по змісту роботи.

Позитивний захист курсової роботи служить допуском студента до екзамену з дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності». Студенти, які не представили курсову роботу у встановлений термін чи одержали незадовільну оцінку, до іспиту не допускаються. Здача на перевірку і захист курсової роботи пізніше зазначеного терміну допускається при наявності дозволу деканату.

4. ОЦІНКА КУРСОВОЇ РОБОТИ

Оцінка курсової роботи враховує зміст курсової роботи, відповіді студента на питання, а також роботу студента протягом семестру. У випадку недотримання встановлених календарним графіком термінів виконання і здачі курсової роботи без поважної причини студент втрачає право претендувати на відмінну оцінку.

Основними критеріями оцінки курсової роботи є:

- актуальність обраної теми, наявність зв'язку з проблемами, процесами і явищами в сфері організації й управління ЗЕД;
- відповідність змісту роботи обраній темі, цілям і задачам дослідження;

→ повнота, глибина і рівень розкриття теми і сутності досліджуваної проблеми, досягнення поставленої мети, а також ступінь вирішення поставлених задач;

→ вміння обґрунтовувати свою позицію і робити аргументовані висновки;

→ ступінь обґрунтованості прийнятих управлінських рішень, рекомендацій і пропозицій студента щодо вирішення досліджуваної проблеми;

→ практичне значення, тобто можливість прикладного застосування результатів роботи в практичній діяльності менеджера ЗЕД;

→ грамотність, стиль, логічність і послідовність у викладі матеріалу;

→ використання при написанні роботи сучасних джерел інформації і нормативно-правової бази України за темою роботи, а також сучасних інформаційних технологій;

→ використання економіко-математичних, статистичних, графічних чи інших методів дослідження;

→ володіння навичками обробки (систематизації, узагальнення тощо) і подання інформації;

→ ступінь оригінальності і творчий підхід до досягнення мети, вирішенню поставлених задач і презентування роботи;

→ якість оформлення роботи відповідно до встановлених вимог;

→ урахування зауважень керівника в процесі виконання роботи;

→ своєчасність виконання роботи;

→ правильність і обґрунтованість відповідей студента в ході захисту.

Важливим критерієм при оцінці роботи також є ступінь самостійності студента. Курсова робота повинна бути результатом самостійної роботи студента і містити власні висновки щодо інтерпретації результатів, отриманих при її виконанні.

Оцінка «відмінно» ставиться за умови відповідності роботи зазначеним критеріям і вимогам до змісту, оформлення, а також якщо в процесі усного захисту студент продемонстрував глибокі знання досліджуваної теми, набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності певної сфери зовнішньоекономічної діяльності, вміння застосовувати ці знання на практиці.

Оцінки «добре» заслуговує курсова робота, що відповідає в цілому за змістом і оформленням встановленим вимогам, але має такі недоліки:

→ недостатньо повне висвітлення теоретичних питань;

→ порушення логічного зв'язку між розділами роботи;

- загальний, неконкретний характер висновків і пропозицій;
- оформлення роботи з порушенням затверджених вимог;
- неповні і недостатньо обґрунтовані відповіді в ході захисту роботи.

Для одержання оцінки «задовільно» робота повинна відповідати загальним вимогам, але одночасно з цим може мати такі недоліки:

- поверхнева розробка теоретичних аспектів;
- низька практична значимість, відсутність прикладного характеру висновків і пропозицій;
- низький рівень знань по темі дослідження;
- слабка аргументація відповідей.

«Незадовільно» може бути оцінена робота, що цілком не відповідає за змістом і оформленням встановленим вимогам, теоретична частина не розкрита, практичне завдання не виконано, а також якщо у процесі усного захисту студент виявляє низький рівень знань по досліджуваній темі і дає неправильні відповіді на запитання.

Робота, що не відповідає встановленим вимогам, одержує незадовільну оцінку і повертається студенту для переробки і виправлення або написання нової роботи, у тому числі на нову тему.

5. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ НА ТЕМУ “ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА ПРОВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ”

5.1. Мета і зміст курсової роботи

Мета курсової роботи – набуття студентами системних знань і практичних навичок щодо організації й здійснення зовнішньоекономічних операцій. Завдання курсової роботи спрямовано на підготовку і реалізацію зовнішньоекономічного договору (контракту) купівлі-продажу товару між українським контрагентом і його іноземним партнером.

За договором купівлі-продажу продавець зобов’язан передати товар у власність покупцеві, а покупець зобов’язан прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму [1, 2].

Студенти повинні провести розрахунки контрактної ціни і загальних витрат, пов’язаних із зовнішньоекономічною операцією, і обґрунтувати рішення про доцільність укладання контракту. Студенту дається можливість самостійно прийня-

ти рішення про вибір партнера, оцінити ефективність цього рішення і простежити його вплив на кінцевий результат потенційної зовнішньоекономічної угоди. Далі студентам пропонується скласти контракт купівлі-продажу і заповнити деякі товаросупроводжувальні документи, які необхідні для здійснення зовнішньоекономічної операції. Передбачається, що в процесі роботи студенти будуть керуватися діючою нормативно-правовою базою щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Таким чином, у результаті виконання курсової роботи студент повинен

ЗНАТИ:

→ основні етапи підготовки, організації й здійснення зовнішньоекономічних операцій;

→ державне регулювання імпортно-експортних операцій в Україні.

УМІТИ:

→ знаходити, аналізувати й узагальнювати інформацію з літературних джерел, зокрема чинного законодавства щодо регулювання ЗЕД в Україні;

→ визначати заходи тарифного і нетарифного регулювання при переміщенні певного товару через митний кордон України при здійсненні імпортно-експортних операцій;

→ здійснювати розрахунок ціни контракту;

→ визначати ефективність імпортних (експортних) операцій;

→ обґрунтовувати доцільність зовнішньоторговельної угоди;

→ приймати управлінські рішення щодо забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

→ укладати зовнішньоекономічний договір (контракт) купівлі-продажу.

При викладі основної частини роботи може бути застосована така послідовність подання матеріалу.

У першому розділі (теоретичній частині) мають бути відображені основні етапи підготовки і здійснення зовнішньоекономічних операцій через висвітлення таких питань [3, 6, 11, 13–15, 20–39]:

→ визначення поняття імпоротної (експортної) операції;

→ державне регулювання імпортно-експортних операцій в Україні.

→ вивчення кон'юнктури ринку;

→ вибір іноземного партнера;

→ економічне обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності зов-

нішньоторговельних операцій;

→ підготовка й проведення переговорів з іноземними партнерами;

→ укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) купівлі-продажу і контроль за його виконанням.

Другий розділ (практичну частину) доцільно виконувати в такій послідовності [4–9, 12–14, 20, 22, 24, 28, 29, 32, 34–39]:

→ вибір комерційної пропозиції.

→ оцінка ефективності імпоротної (експортної) операції.

→ документальне супроводження імпоротної (експортної) операції.

5.2. Завдання для курсової роботи на тему “Організація і техніка проведення імпорتنних операцій”.

1. Охарактеризувати умови і основні етапи здійснення імпорتنних операцій в Україні.

2. Вирішити практичне завдання щодо здійснення зовнішньоекономічної угоди по імпорту товару в Україну. Вихідні дані для розрахунків наведені в додатку 3. Номер варіанта відповідає останній цифрі номеру залікової книжки студента.

Українське підприємство ТОВ “Укрімпорт” (м. Харків) – суб’єкт ЗЕД – спеціалізується на імпорті й оптовому продажі товару – апельсинів – на ринку України*. Середній обсяг продажів підприємства при ціні товару 5 грн/кг складає 40 т на місяць. Відповідно до щомісячного плану закупівель імпорتنі постачання товару здійснюються 2 рази на місяць партіями по 20 т. ТОВ “Укрімпорт” направило комерційні запити потенційним іноземним партнерам із Греції, Іспанії, Туреччини – експортерам аналогічного по якості товару. Запити стосувались ціни товару в доларах США на найближчі 3 місяці за різними умовами поставки (FCA, CPT, CIP) і доставці товару в Україну автомобільним транспортом. У відповідь на запити підприємство “Укрімпорт” одержало оферти (комерційні пропозиції) з ціновими відомостями про товар, які подані в табл. 1.

Підприємство “Укрімпорт” провело маркетингове дослідження ринку транспортних і страхових послуг, результати якого наведені в табл. 2.

При транспортуванні вантажу з Греції через автомобільний пункт пропуску на українсько-молдовському кордоні (Одеська область) відстань від м. Салоники до м. Харків складає 1750 км, у тому числі кордон–м. Харків – 660 км.

Таблиця 1 – Цінові дані комерційних пропозицій

№ з/п	Експортер-Продавець	Ціна товару, USD/т		
		FCA	CPT	CIP
1	Фірма “KARAT” (Греція, м. Салоніки)	310	430	460
2	Фірма “BRIG” (Іспанія, м. Мадрид)	240	420	435
3	Фірма “OSCAR” (Туреччина, м. Анкара)	360	445	465

Таблиця 2 – Вартість транспортних і страхових послуг

№ з/п	Країна експортера	Вартість транспортування, грн/км	Вартість страхування перевезення товару, % від ціни FCA
1	Греція	5,0	5
2	Іспанія	5,0	6,5
3	Туреччина	5,0	7

При транспортуванні вантажу з Іспанії через автомобільний пункт пропуску на українсько-польському кордоні (Волинська область) відстань від м. Мадрид до м. Харків складає 4070 км, у тому числі кордон–м. Харків – 930 км .

При транспортуванні вантажу з Туреччини через автомобільний пункт пропуску на українсько-молдовському кордоні (Одеська область) відстань від м. Анкара до м. Харків складає 2100 км, у тому числі кордон–м. Харків – 660 км.

Витрати підприємства на проходження сертифікації і різних видів контролю (фітоконтролю, радіологічного, санітарного й ін.), а також виконання інших формальностей для одержання дозволів, свідоцтв, сертифікатів щодо імпорту в Україну даного товару складають 2500 грн за партію товару. Додаткові витрати по виконанню імпортних митних формальностей (послуги митного складу, митного брокера й ін.) складають 1000 грн за партію товару. Щомісячні витрати підприємства, які пов’язані зі збереженням і реалізацією вантажу на внутрішньому ринку (оренда складу, банківські операції, заробітна плата й ін.), складають 35000 грн.

**Числові дані наведені для першого варіанта*

1. Визначте й обґрунтуйте найбільш вигідну за ціною комерційну пропозицію серед отриманих варіантів (страхування перевезення вантажу від випадкової загибелі чи ушкодження – обов’язково):

→ опишіть заходи тарифного і нетарифного регулювання щодо імпорту в Україну даного товару [34, 35]. В таблиці 3 наведіть код, повне найменування товару відповідно до української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) і діючи в Україні ставки ввізного мита.

Таблиця 3 – Витяг з Митного Тарифу України

Код товару відповідно до УКТЗЕД	Найменування товару відповідно до УКТЗЕД	Ставка ввізного мита	
		пільгова	повна

→ розрахуйте митні платежі (мито, податок на додану вартість, митні збори);

→ розрахуйте витрати на придбання і реалізацію 1 кг і партії товару. Результати розрахунків зведіть у табл.4.

2. Оцініть ефективність і доцільність імпортової угоди, яка відповідає обраній пропозиції, за показниками рентабельності, економічної ефективності й економічного ефекту.

3. Оцініть вплив зміни курсу валюти на результати угоди. Побудуйте графіки залежності економічних показників імпортової операції від зміни курсу валюти. Визначте курс валюти, за яким забезпечується нормативна торгова націнка при реалізації товару 30%.

Курси валют на день розрахунку: 1 USD = 5 грн; 1 EURO = 6 грн.

4. Оцініть вплив зміни ціни на результати угоди. Побудуйте графіки залежності рентабельності реалізації товару від зміни ціни вибраної пропозиції і альтернативних варіантів. Визначте ціни закупівлі товару вибраної пропозиції і альтернативних варіантів, за якими забезпечується нормативна торгова націнка при реалізації товару 30%.

5. Складіть зовнішньоторговельний контракт купівлі-продажу імпортової операції.

6. Підготуйте рахунок-фактуру (інвойс), міжнародну товаро-транспортну накладну (CMR) і заповніть вантажну митну декларацію щодо виконання даної імпортової операції.

5.3. Вибір комерційної пропозиції

Вибір найбільш вигідної комерційної пропозиції серед запропонованих варіантів здійснюється на базі визначення загальних витрат підприємства на придбання і реалізацію імпортного товару в кожному випадку. Для адекватності і коректності порівняння розрахунки слід проводити в національній валюті (гривнях) з урахуванням курсів іноземних валют. Комерційна пропозиція, яка відповідає найменшому значенню загальних витрат на придбання і реалізацію імпортного товару, є найбільш вигідною.

Загальні витрати підприємства на придбання і реалізацію імпортного товару складають:

→ контрактна вартість;

→ витрати по доставці вантажу від постачальника до міста призначення (транспортні витрати, витрати по страхуванню, експортні та імпорتنі митні платежі, витрати на проходження сертифікації, різних видів контролю та виконання інших формальностей дозвільної системи щодо здійснення імпоротної операції), якщо вони не входять до контрактної вартості товару відповідно до базових умов поставки INCOTERMS–2000 (ИНКОТЕРМС–2000);

→ витрати, що пов'язані зі збереженням і реалізацією товару на внутрішньому ринку.

Контрактна вартість – вартість товарів, яку покупець сплачує продавцю відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту). Контрактна вартість визначається на основі міжнародних умов поставки товарів INCOTERMS–2000, які були розроблені міжнародною торговельною палатою, містять узагальнені уніфіковані умови постачання товарів і застосовуються в Україні при здійсненні зовнішньоторговельних операцій з 2002 р. [15, 20, 25, 29, 32]. Розподіл основних витрат по доставці товару між продавцем і покупцем наведено у табл. 5.

5.4. Оцінка ефективності імпортних і експортних операцій

Економічне обґрунтування рішень, які приймаються в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, здійснюються шляхом розрахунку різноманітних показників економічної ефективності. Всю систему показників економічної ефективності міжнародної торгівлі можна поділити на дві групи:

1. **Абсолютні показники** – показники ефективності, які визначаються як різниця між результатами і витратами і виражаються у відповідних грошових одиницях.

2. Відносні показники – показники ефективності, які визначаються як відношення результатів до витрат і виражаються у відносних одиницях (% , долях одиниці тощо).

При розрахунку показників необхідно дотримуватися таких принципових методичних положень:

→ принцип повного обліку всіх складових витрат і результатів. Неповний облік даних може викривити результати розрахунків і звести до ухвалення невір-ного рішення;

→ принцип порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий результат попереднього періоду, стан кон'юнктури ринку, значення оціночних показників у конкурентів тощо. Неправильний вибір бази порівняння також може призвести до викривлення оцінок;

→ принцип зіставлення витрат і результатів. Об'єкти оцінювання повинні бути равноцінні за обсягом, якістю, періодом часу, одиницями вимірювання (ви-раження) й іншими параметрами;

→ принцип приведення витрат і результатів до одного моменту часу.

Конкретний розрахунок показників ефективності ЗЕД залежатиме значною мірою від виду і особливостей зовнішньоторговельної операції, її мети і умов уго-ди між партнерами.

Економічна ефективність імпорту розраховується по-різному – залежно від мети здійснення імпоротної операції: для реалізації на внутрішньому ринку або для власного споживання.

Економічний ефект від імпорту для продажу на внутрішньому ринку – це абсолютний економічний показник, який використовується для оцінки результатів імпортних операцій, виражається в грошових одиницях і являє собою різницю між вартістю імпортного товару на внутрішньому ринку і витратами на його при-дбання і реалізацію:

$$\text{Економічний ефект від ім-} = \text{Виторг від реалізації ім} - \text{Витрати на придбання і} \\ \text{порту для продажу на} \quad \text{портного товару на} \quad \text{реалізацію імпортного} \\ \text{внутрішньому ринку} \quad \text{внутрішньому ринку} \quad \text{товару}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує, який фінансовий результат (прибуток або збиток) одержить імпортер від імпорту і ре-алізації на внутрішньому ринку імпортного товару. Необхідною умовою ефектив-ності імпоротної операції є значення цього показника більше 0.

Економічна ефективність імпорту для продажу на внутрішньому ринку – це відносний економічний показник, який використовується для оцінки імпортних операцій, виражається у відносних одиницях і являє собою відношення вартості імпортного товару на внутрішньому ринку до витрат на його придбання і реалізацію:

$$\text{Економічна ефективність імпорту для продажу на внутрішньому ринку} = \frac{\text{Виторг від реалізації імпортного товару на внутрішньому ринку}}{\text{Витрати на придбання і реалізацію імпортного товару}}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує скільки гривень одержить імпортер на кожну витрачену в зв'язку з імпортом гривню. Необхідною умовою ефективного імпорту є значення цього показника більше 1.

Економічний ефект від імпорту для власного споживання, тобто самим покупцем, виражається у грошових одиницях і може бути розрахований так:

$$\text{Економічний ефект від імпорту для власного споживання} = \text{Витрати на виготовлення (придбання) і споживання продукції} - \text{Витрати на придбання і споживання імпортної продукції}$$

Витрати на виготовлення (придбання) продукції враховують повні витрати підприємства на виготовлення або придбання на внутрішньому ринку продукції, альтернативної імпортної, а також витрати на споживання цієї продукції за весь період експлуатації. Витрати на придбання і споживання імпортної продукції також розраховують за весь період експлуатації продукції, яка імпортується.

Економічний зміст показника економічного ефекту від імпорту для власного споживання полягає в тому, що він показує, який фінансовий результат (прибуток або збиток) матиме підприємство, якщо придбає імпортну продукцію замість виготовлення (придбання) продукції, альтернативної імпортній. Необхідною умовою ефективного імпорту є значення цього показника більше 0.

Економічна ефективність імпорту для власного споживання – це відносний економічний показник, який являє собою відношення повних витрат на виготовлення (придбання на внутрішньому ринку) і споживання продукції, альтернативної імпортної, до повних витрат на придбання і споживання імпортної продукції. В розрахунках враховують всі витрати за період служби продукції.

$$\text{Економічна ефективність імпорту для власного споживання} = \frac{\text{Витрати на виготовлення (придбання) і споживання продукції}}{\text{Витрати на придбання і споживання імпоротної продукції}}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує в скількох разів імпортна продукція дешевше (дорожче) альтернативної продукції, яка виготовлена або придбана на внутрішньому ринку. Необхідною умовою ефективності імпоротної операції є значення цього показника більше 1.

Для оцінки ефективності і доцільності експортних операцій розраховують показники економічного ефекту й ефективності експорту й аналогічні показники реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку.

Економічний ефект від експорту – це абсолютний економічний показник, який використовується для оцінки результатів експортних операцій, виражається в грошових одиницях і являє собою різницю між виторгом, отриманим від експортної операції, і витратами на виробництво і експорт продукції (товарів, послуг):

$$\text{Економічний ефект від експорту} = \text{Виторг від експорту} - \text{Витрати на виробництво і експорт}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує, який фінансовий результат (прибуток або збиток) одержить експортер від експорту продукції (товарів, послуг). Необхідною умовою ефективності експортної операції є значення цього показника більше 0.

Економічна ефективність експорту – це відносний економічний показник, який використовується для оцінки експортних операцій, виражається у відносних одиницях і являє собою відношення виторгу, отриманого від експортної операції, до витрат на виробництво і експорт продукції (товарів, послуг):

$$\text{Економічна ефективність експорту} = \frac{\text{Виторг від експорту}}{\text{Витрати на виробництво і експорт}}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує скільки гривень одержить експортер на кожну витрачену в зв'язку з експортом гривню. Необхідною умовою ефективного експорту є значення цього показника більше 1.

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо здійснення експортної операції показники ефективності експорту порівнюють з показниками ефективності реалізації на внутрішньому ринку.

Економічний ефект від реалізації на внутрішньому ринку являє собою різницю між отриманим виторгом і витратами на виробництво і реалізацію продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку:

$$\begin{array}{l} \text{Економічний ефект} \\ \text{від реалізації на вну-} \\ \text{трішньому ринку} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Виторг від реалізації} \\ \text{на внутрішньому} \\ \text{ринку} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Витрати на виробництво} \\ \text{і реалізацію на внутріш-} \\ \text{ньому ринку} \end{array}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує який фінансовий результат (прибуток або збиток) одержить продавець від реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку.

Економічна ефективність реалізації на внутрішньому ринку являє собою відношення отриманного виторгу до витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку:

$$\begin{array}{l} \text{Економічна ефективність} \\ \text{реалізації на внутрішньому} \\ \text{ринку} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Виторг від реалізації на} \\ \text{внутрішньому ринку} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Витрати на виробництво і ре-} \\ \text{алізацію на внутрішньому ринку} \end{array}}$$

Економічний зміст даного показника полягає в тому, що він показує, скільки гривень одержить продавець на кожную витрачену гривню при реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку.

Необхідними умовами ефективності експортної операції є значення економічного ефекту й ефективності експорту більшими ніж значення аналогічних показників реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку [12–14, 22, 32].

5.5. Документальне супроводження зовнішньоекономічної операції

Зовнішньоекономічний договір (контракт) купівлі-продажу. Відповідно до українського законодавства [3, 6], зовнішньоекономічний договір (контракт) має таку структуру:

1. *Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.*

2. *Преамбула.* У преамбулі зазначаються повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни; скорочене визначення сторін як контрагентів (“Продавець”,

“Покупець”); особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт); найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

3. *Предмет договору (контракту).* У цьому розділі визначається, який товар один з контрагентів зобов’язаний поставити іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту товару. Якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів досить велика, все це зазначається в додатку (специфікації), який має бути невід’ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка в тексті договору (контракту).

4. *Кількість та якість товару.* В цьому розділі визначаються одиниця виміру товару, його загальна кількість та якісні характеристики.

5. *Базисні умови поставки товарів.* В цьому розділі зазначаються вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов’язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

6. *Ціна та загальна вартість договору (контракту).* В цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару, загальна вартість товарів та валюта контракту. Якщо поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

7. *Умови платежів.* Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

→ умови банківського переказу до (після) відвантаження товару, або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією);

→ умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна, вид гарантії (на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

8. *Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).* У цьому розділі ви-

значаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, які засвідчують якість товару.

9. Упакування та маркування. Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування тощо), а також за необхідності - умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини. Цей розділ містить відомості про випадки, за яких умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на термін дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації. Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів; строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір); строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені; права та обов'язки сторін договору (контракту); способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку. В цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін. У цьому розділі зазначаються місцезнаходження (юридичні адреси), повні поштові та пла-

тіжні реквізити (номер рахунку, назва та місцезнаходження банку) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови: страхування; гарантії якості; умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників; визначення норм навантаження (розвантаження); умови передачі технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, митних зборів; різного роду захисні застереження; момент, з якого договір (контракт) починає діяти; кількість підписаних примірників договору (контракту); можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) тощо.

Рахунок-фактура (інвойс) – комерційний документ, який супроводжує товари, що переміщуються через митний кордон України. Рахунок-фактура містить такі відомості: найменування товару, кількість, ціну одиниці товару, вартість партії товару, умови поставки, назви і юридичні адреси контрагентів, перевізника тощо. Рахунок-фактура є основним документом, який використовується для нарахування митних платежів, оприбуткування імпортного товару на підприємстві покупця-імпортера, а також для здійснення взаєморозрахунків сторін (контрагентів угоди). Зразок рахунку-фактури (інвойсу) наведено у додатку 4.

Вантажна митна декларація (ВМД) – це документ, оформлюваний при переміщенні товару через митний кордон України, який:

- містить інформацію про товари, контрагентів і особливості проведення зовнішньоекономічних операцій;
- є свідченням здійснення зовнішньоекономічних операцій;
- служить джерелом для формування статистики зовнішньої торгівлі;
- є документом, на підставі якого здійснюється державний контроль за порядком і термінами проведення зовнішньоекономічних операцій;
- відображає нарахування і сплату митних платежів на території України.

Форма ВМД наведена в додатку 5, а порядок її заповнення – у джерелах [5, 7–9, 36].

Міжнародна товаро-транспортна накладна (CMR) – документ, який супроводжує транспортні засоби і свідчить про укладання договору на міжнародне перевезення вантажів.

Відповідно до статті 64 Закону України “Про автомобільний транспорт” [4], перевезення вантажів автомобільним транспортом між пунктами відправлення і

призначення, один із яких чи обидва перебувають за межами території України, вважаються міжнародними перевезеннями вантажів. Юридичною основою міжнародних автомобільних перевезень вантажів є Конвенція про договір міжнародних дорожніх перевезень вантажів, прийнята в Женеві 1956 р., відповідно до якої міжнародне перевезення вантажів автотранспортом здійснюється на підставі CMR [20, 39]. Типова форма і порядок заповнення CMR наведені в додатку 6.

5. 6. Контрольні запитання до захисту курсової роботи

1. Охарактеризуйте основні етапи здійснення імпорتنих (експортних) операцій.
2. У чому полягає сутність державного регулювання ЗЕД? Назвіть складові і цілі державного регулювання ЗЕД.
3. Охарактеризуйте методи державного регулювання ЗЕД.
4. Охарактеризуйте тарифне регулювання ЗЕД в Україні.
5. Назвіть методи нетарифного регулювання ЗЕД, які застосовуються в Україні.
6. Які умови й особливості склалися в Україні щодо здійснення імпорتنих (експортних) операцій?
7. Які кількісні показники характеризують стан кон'юнктури ринку?
8. Назвіть основні етапи підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічної угоди купівлі-продажу.
9. Назвіть чинники і критерії вибору іноземного партнера.
10. Які основні показники і відомості про діяльність фірми слід розглядати при виборі іноземного партнера?
11. Які основні документи супроводжують виконання зовнішньоторговельної угоди?
12. Охарактеризуйте структуру і зміст зовнішньоторговельного контракту.
13. Що визначають і регулюють правила "INCOTERMS–2000" при здійсненні зовнішньоторговельних операцій?
14. Як визначається контрактна вартість товару?
15. Назвіть накладні витрати при здійсненні імпорتنих (експортних) операцій.
16. Які форми розрахунків і засоби платежу використовують у зовнішньоторговельних операціях?

17. Який порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті діє в Україні?
18. Які показники визначають ефективність зовнішньоторговельних операцій?
19. Як розраховуються показники ефективності імпортних (експортних) операцій? У чому полягає їх економічний зміст?

Список літератури

1. Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г.
2. Закон Украины № 435-IV от 16 января 2003 г. «Гражданский Кодекс Украины», глава 54.
3. Закон України № 959-XII від 16 квітня 1991 р. “Про зовнішньоекономічну діяльність”.
4. Закон України № 2344-III від 5 квітня 2001 р. “Про автомобільний транспорт”.
5. Постанова Кабінету Міністрів України № 574 від 9 червня 1997 р. “Про затвердження Положення про вантажну митну декларацію”.
6. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 6 вересня 2001 р. “Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)”.
7. Наказ Державної митної служби України №307 від 9 липня 1997 р. “Про затвердження інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації”.
8. Наказ Державної митної служби України №207 від 18 травня 2002 р. “Інструкція про порядок заповнення вантажної митної декларації”.
9. Наказ Державної митної служби України №380 від 30 липня 1998 р. “Про затвердження Порядку заповнення граф вантажної митної декларації відповідно до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі”.
10. Андрусенко С.І., Домніч В.І. Акредитація. Організація та проведення у вищих навчальних закладах України: Посібник. – К: КУЕТТ, 2003. – 172 с.
11. Бюллетень законодавства і юридичної практики України. Експортно-імпортні операції в Україні. – 2003. – №2. – 448 с.
12. Вічевич А.М. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.

13. Владимиров К.М., Бардачова В.Ю. Митне регулювання: Навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 336 с.
14. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: Юнити, 2003.
15. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
16. ГСВО МОНУ. Освітньо-кваліфікаційна програма підготовки бакалавра з напрямку “Менеджмент”.
17. ГСВО МОНУ. Освітньо-кваліфікаційна характеристика бакалавра з напрямку підготовки “Менеджмент”.
18. ГСВО МОНУ. Освітньо-кваліфікаційна характеристика магістра зі спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”.
19. ГСВО МОНУ. Освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста зі спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”.
20. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: “Дело”, 2002. – 368 с.
21. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
22. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
23. Захарченко В.И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие (конспект лекций). – Х.: ООО “Одиссей”, 2003. – 384 с.
24. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів. / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
25. Кавторева Я. Всё об организации и учёте внешнеэкономической деятельности. – Х.: Фактор, 2004. – 320 с.
26. Кириченко О.Л. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: “Знання-Прес”, 2002. – 384 с.
27. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учебник. – Донецк.: Альфа-Прес, 2004. – 344 с.
28. Плотников А.Ю. внешнеторговый контракт от “А” до “Я”: Практика подготовки и заключения. – М.: “Приор-издат”, 2003. – 192 с.
29. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс-2000:

Учеб. пособие. – М.: “Дашков и К”, 2003. - 307 с.

30. Рум’янцев А.П., Рум’янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. – К: ЦНЛ, 2004. – 377 с.

31. Терещенко С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: АТ “Август”, 2001. – 422 с.

32. Учёт и техника проведения внешнеэкономических операций: Учеб. пособие / В.Е. Ермаченко, С.В. Лабунская, О.Г. Маляревская, Ю.Д. Маляревский – Х.: Издательский Дом “ИНЖЭК”, 2004. – 468 с.

33. Черевань В.П., Рум’янцев А.П., Романенко Л.Ф. Міжнародна економічна діяльність: Навч. посібник. – К: Видавничий Дім “Слово”, 2003. – 280 с.

34. <http://www.qdpro.com.ua>. Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

35. <http://www.mdoffice.com.ua>. Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

36. <http://www.customs.gov.ua>. Сайт Государственной таможенной службы Украины.

37. <http://www.customs.com.ua>. Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

38. <http://www.v-e-d.info>. Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

39. <http://www.gtkonsal.ru>. Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

ДОДАТКИ
Додаток 1
ТИТУЛЬНИЙ ЛИСТ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
“ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ”

Кафедра фінансів, контролінгу і зовнішньоекономічної діяльності

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності”
на тему “Організація і техніка проведення
зовнішньоекономічних операцій”

Виконав:

Ст. гр. _____

№ залікової книжки

Перевірив:

Викладач _____

Харків НТУ “ХПІ” 200_

Додаток 2

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА КУРСОВИХ РОБІТ

1. Митне регулювання.
2. Валютне регулювання.
3. Форми виходу підприємств на зовнішній ринок.
4. Експортно-імпортні операції та порядок їх виконання.
5. Ціноутворення у зовнішній торгівлі.
6. Посередницькі операції на зовнішніх ринках.
7. Орендні операції у сфері ЗЕД.
8. Організація та техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу.
9. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом.
10. Організація та технологія міжнародних перевезень.
11. Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
12. Економічна ефективність ЗЕД підприємства.
13. Оцінка ЗЕД підприємства (галузі, регіону, країни).
14. Оцінка ЗЕД України.
15. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Таблиця Д.3.4 – Дані для розрахунку вартості транспортних послуг

Автодорожнє сполучення	Суміжна з Україною територія	Відстань, км	
		загальна	по українській території
м.Донецьк–м. Анкара (Туреччина)	Молдова	2220	750
м.Донецьк–м. Мадрид (Іспанія)	Польща	4350	1250
м. Донецьк–м. Варшава (Польща)	Польща	1450	1160
м. Донецьк–м. Краков (Польща)	Польща	1480	1230
м. Донецьк–м. Турін (Італія)	Молдова	2930	750
м. Донецьк–м. Мілан (Італія)	Молдова	2790	750
м. Донецьк–м. Любляна (Словенія)	Молдова	2190	750
м. Донецьк–м. Сухум (Грузія)	Росія	840	100
м. Донецьк–м. Братислава (Словачія)	Молдова	1890	750
м. Донецьк–м. Лейпциг (Німеччина)	Польща	2110	1230
м.Дніпропетровськ–м. Анкара (Туреччина)	Молдова	1960	500
м.Дніпропетровськ–м. Мадрид (Іспанія)	Польща	4100	980
м.Дніпропетровськ–м. Варшава (Польща)	Польща	1235	940
м.Дніпропетровськ–м. Салоніки (Греція)	Молдова	1600	500
м.Дніпропетровськ–м. Варна (Болгарія)	Молдова	1120	500
м.Дніпропетровськ–м. Софія (Болгарія)	Молдова	1360	500
м.Дніпропетровськ–м. Турін (Італія)	Молдова	2670	500
м. Дніпропетровськ–м. Лейпціг (Німеччина)	Польща	1860	970
м.Дніпропетровськ–м. Мілан (Італія)	Молдова	2540	500
м. Дніпропетровськ–м. Любляна (Словенія)	Молдова	1930	500
м. Дніпропетровськ–м. Братислава (Словачія)	Молдова	1640	500
м.Харків–м. Анкара (Туреччина)	Молдова	2100	660
м.Харків–м. Мадрид (Іспанія)	Польща	4070	930
м.Харків–м. Салоніки (Греція)	Молдова	1750	660
м.Харків–м. Сухум (Грузія)	Росія	1100	360
м. Харків–м. Варна (Болгарія)	Молдова	1270	660
м. Харків–м. Софія (Болгарія)	Молдова	1500	660
м. Харків–м. Мілан (Італія)	Словачія	2630	1240
м. Харків–м. Любляна (Словенія)	Словачія	2140	1240
м. Харків–м. Братислава (Словачія)	Польща	1640	1050

Додаток 4
ТИПОВА ФОРМА РАХУНКУ-ФАКТУРИ

РАХУНОК-ФАКТУРА № /*INVOICE №*

ВІДПРАВНИК/ПРОДАВЕЦЬ /*SENT BY /SELLER*

Назва компанії / <i>Company Name:</i>	
Ім'я/Відділ / <i>Name/Department:</i>	
Адреса / <i>Address:</i>	
Місто/Поштовий індекс / <i>City/Postal Code:</i>	
Країна / <i>Country:</i>	

ОДЕРЖУВАЧ /ПОКУПЕЦЬ/*SENT TO/BUYER*

Назва компанії / <i>Company Name:</i>	
Ім'я/Відділ / <i>Name/Department:</i>	
Адреса / <i>Address:</i>	
Місто/Поштовий індекс / <i>City/Postal Code:</i>	
Країна / <i>Country:</i>	

Транспортний документ /*WAYBILL/CMR/Bill of lading N*

Кількість місць / <i>Number of pieces:</i>	
Загальна вага брутто / <i>Total Gross Weight:</i>	
Загальна вага нетто / <i>Total Net Weight:</i>	
Перевізник / <i>Carrier:</i>	

Продовження додатка 4

Валюта інвойсу /*Currency of invoice*:

Номер/Дата контракту /*Number/Date of contract*:

Умови поставки (ИНКОТЕРМС–2000) /

Terms of Delivery INCOTERMS–2000):

Повний опис товарів / <i>Full description of goods</i>	Країна походження / <i>Country of origin</i>	Кількість / <i>Quantity</i>	Ціна за шт. / <i>Unit value</i>	Загальна вартість / <i>Total Value</i>

Усього / <i>Total Value FOB</i> :	
Вартість перевезення / <i>Freight</i> :	
Вартість страхівки / <i>Insurance</i> :	
Загальна вартість / <i>Total Value CIF</i> :	

Умови платежу/ *Terms of Payment*:

Підтверджую, що все зазначене вірно /*I declare that the above information is true and correct to the best of my knowledge.*

Підпис/ *Signature* _____ Ім'я/ *Name*: _____

Місце і дата /*Place and date*: _____

Додаток 5

ТИПОВА ФОРМА ВАНТАЖНОЇ МИТНОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ

Форма МД-2

УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ(УАД)					1. Тип декларації			А.			
2. Відправник/експортер №					3. Додатк. аркуш		4. Відвантаж. специф.				
Реєстр №					5. Всього найм. товарів		6. Кільк. місць		7. Довідковий номер		
8. Одержувач/імпортер №					9. Особа, відповідальна за фінансове врегулювання №						
Реєстр №					10. Країна 1-го приз.		11. Торговельна країна		12. Загальна митна вартість		13.
14. Декларант/представник №					15. Країна відправлення			15а. Код країни від.		17а. Код країни приз.	
Реєстр №					16. Країна походження			17. Країна призначення			
18. Транспортний засіб при відправленні					19. Конт.		20. Умови поставки				
21. Транспортний засіб на кордоні					22. Валюта та заг. факт. варт. товарів			23. Курс валюти		24. Характер угоди	
25. Вид транспорту на корд.		26. Вид транспорту в межах країни		27. Місце завантаження/розвантаження		28. Фінансові та банківські відомості					
29. Митниця на кордоні		30. Місце огляду товару									
31. Вантажні місця та опис товару					32. Товар №		33. Код товару				
					34. Код країни пох.		35. Вага бруто(кг)		36. Преференція		
					37. ПРОЦЕДУРА		38. Вага нетто(кг)		39. Квота		
					40. Загальна декларація/попередній документ						
44. Додаткова інформація/подані документи					41. Додат. одиниця виміру		42. Фактурна вартість товару		43.		
					45. Митна вартість						
					46. Статистична вартість						
47. Нарухуван. мита та митних платежів					48. Відстрочення платежів		49. Найменування складу				
					В. Подробиці підрахунків						
50. Довіритель					підпис		С.				
51. Митниця країни транзиту					представлений місце та дата						
52. Гарантія не дійсна для					53. Митниця в країні призначення						
Д. Завершення митного контролю					54. Місце та дата:						

ТИПОВА ФОРМА І ПОРЯДОК ЗАПОВНЕННЯ СМР

Рисунок Д.6.1 – Типова форма CMR

Таблиця Д.6 – Порядок заповнення CMR

Найменування граф	Зміст граф
<i>Графа 1</i> Відправник	Указується повне найменування й адреса відправника вантажу. Якщо вантаж відправляється з доручення іншої фірми, то після найменування відправника вантажу вказується найменування поручника (“by order”, “on behalf”). Одне з цих найменувань обов’язково зазначається в інвойсі
<i>Графа 2</i> Одержувач	Указується повне найменування й адреса вантажоодержувача. У випадку відправлення вантажу на митного брокера робиться примітка “для фірми _____”
<i>Графа 3</i> Місце розвантаження вантажу	Вказується адреса доставки вантажу після здійснення митного очищення (адреса місця кінцевого розвантаження товару, склад одержувача)
<i>Графа 4</i> Місце і дата завантаження вантажу	Місто, країна і дата завантаження вантажу й оформлення CMR
<i>Графа 5</i> Прикладені документи	Перелік документів, які додаються до CMR (інвойс, TIR Carnet, сертифікати та ін.)
<i>Графа 6</i> Знаки і номери	Знаки і номери, що позначають клас (підклас) небезпечних вантажів, які класифікуються згідно з Європейською угодою про міжнародне дорожнє перевезення небезпечних вантажів
<i>Графа 7</i> Кількість місць	Кількість вантажних місць (піддонів, паллет тощо)
<i>Графа 8</i> Рід пакування	Вказується вид упакування вантажу (коробки, металеві бочки тощо)
<i>Графа 9</i> Найменування вантажу	Найменування вантажу
<i>Графа 10</i> Статистичний №	Код вантажу згідно з класифікацією ТН ЗЕД

Продовження табл. Д.6.

Найменування граф	Зміст граф
<i>Графа 11</i> Вага бруutto, кг	Вага вантажу з упаковкою, виражена у кг
<i>Графа 12</i> Об'єм, м ³	Об'єм вантажу, виражений у м ³ . Графа заповнюється у випадку перевезення збірних вантажів, в інших випадках – необов'язково
<i>Графа 13</i> Вказівки відправника	Вказуються повні реквізити митного термінала, на який треба доставити вантаж для митного очищення, а також вартість вантажу
<i>Графа 14</i> Умови оплати	—
<i>Графа 15</i> Оплата, яка підлягає поверненню	Вказуються умови поставки товару відповідно до “INCOTERMS–2000”
<i>Графа 16</i> Перевізник	Найменування, адреса, штамп перевізника.
<i>Графа 17</i> Наступний перевізник	Найменування, адреса, штамп наступного перевізника. Заповнюється у випадку здійснення перевезення декількома перевізниками
<i>Графа 18</i> Застереження та зауваження перевізника	Будь-які зауваження чи уточнення перевізника щодо стану вантажу і його упакування
<i>Графа 19</i> Особливі узгоджені умови	—
<i>Графа 20</i> Підлягає до оплати	—
<i>Графа 21</i> Складена ...	Дата заповнення CMR
<i>Графа 22</i>	Підпис і штамп відправника вантажу
<i>Графа 23</i>	Підпис і штамп перевізника вантажу
<i>Графа 24</i> Вантаж одержано	Точний час і дата прибуття транспортного засобу; підпис і штамп одержувача вантажу

ЗМІСТ

Вступ	3
1. Структура і зміст курсової роботи	4
2. Порядок підготовки і виконання курсової роботи	6
3. Порядок перевірки і захисту курсової роботи	7
4. Оцінка курсової роботи	7
5. Методичні вказівки до виконання курсової роботи на тему “Організація і техніка проведення зовнішньоекономічних операцій”	9
5.1. Мета і зміст курсової роботи	9
5.2. Завдання для курсової роботи на тему “Організація і техніка проведення імпорتنих операцій”	11
5.3. Вибір комерційної пропозиції	16
5.4. Оцінка ефективності імпорتنих і експортних операцій	16
5.5. Документальне супроводження зовнішньоекономічної операції	21
5.6. Контрольні запитання до захисту курсової роботи	25
Список літератури	26
Додаток 1. Титульний лист	29
Додаток 2. Орієнтовна тематика курсових робіт	30
Додаток 3. Вихідні дані, ціни і вартість транспортних та страхових послуг	31
Додаток 4. Типова форма рахунку-фактури	37
Додаток 5. Типова форма вантажної митної декларації	39
Додаток 6. Типова форма і порядок заповнення CMR	40

Навчальне видання

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання курсової роботи з дисципліни
“Основи зовнішньоекономічної діяльності”
для студентів спеціальності 7.050206
“Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”
напряму підготовки 0502 “Менеджмент”

Укладач ЧЕКМАСОВА Ірина Анатоліївна

Роботу до видання рекомендував В.А. Міщенко

Редактор В.М. Баранов

План 2006 р., поз. 46/_____

Підп. до друку Формат 60х84х 1/16. Папір друк. №2. Друк – ризо-
графія. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 2,1. Обл.-вид. арк. 2,7. Наклад
100 прим. Зам № . Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ "ХПІ". 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №116 від 10.07.2000 р.

Друкарня НТУ "ХПІ".

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21